

MANAGER

VERONA ONLINE



**Industria 4.0:
a che punto è la tua impresa?**

**Gare d'Appalto:
un approccio innovativo ed integrato ai mercati esteri**

**CSC:
pochi rischi dal rialzo del BTP**

<http://www.confindustria.vr.it/>

MANAGER
VERONA ON LINE

Anno 4 - Numero 28 Giugno 2018



**Industria 4.0:
a che punto è la tua
impresa?**

Clicca qui

Verona Manager Online

è a cura di Confindustria Verona. Hanno collaborato a questo numero: Arianna Andrioli, Paola Bendinelli, Marta Bortolazzi, Micol Bottacini, Caterina Fenzi, Liana Laiti, Sara Lovato e Davide Vertullo.

Progetto grafico e programmazione di Bravo Communications.

PER CONTATTARE VR
MANAGER ON LINE
E PER LA PUBBLICITÀ
SULLA RIVISTA
T. 0458099414
comunicazione@confindustria.vr.it

3 Editoriale

Piazza Cittadella

4 Gare d'Appalto: un approccio innovativo ed integrato ai mercati esteri

8 Supply chain e reverse logistics: le opportunità di sviluppo per le imprese

11 VIA! Veneto in Alternanza

14 La nuova Vetrina delle imprese

Rubriche

15 Nuove Associate

19 Cittadella Flash

Aziende

24 Cassiopea: 25 anni di attività a fianco delle imprese e degli imprenditori

27 Comac: un gruppo al vertice del professional cleaning nel mondo!

30 Contec: la forza di un gruppo per lo sviluppo delle imprese

33 Dgroove: tecnologia emozionale

36 FIAIP: a Verona il mercato immobiliare si sta rivitalizzando

39 Odorizzi: con "La Grande Bellezza Italiana" la frutta proiettata verso nuovi orizzonti

Focus Economia

42 CSC: pochi rischi dal rialzo del BTP

44 Gli USA motore della crescita globale

Politiche Sociali

46 Progetto Giano: l'innovazione 'Made in Galileo' parte da Verona

Approfondimento tecnico

48 Maturità digitale: a che punto è la tua impresa nel percorso verso Industria 4.0?



Avere memoria per guardare avanti

L'Italia è un'economia aperta per struttura e per tradizione ed è su questa apertura che abbiamo costruito la nostra forza. Una forza industriale che ci consolida come secondo Paese manifatturiero in Europa.

In questo contesto appare scontato immaginare che dazi o limitazioni ai mercati potrebbero avere sulle nostre imprese, e a cascata su tutti noi, conseguenze importanti.

La libera circolazione delle merci e lo sviluppo del commercio sono da sempre fonte di sviluppo e benessere. Ce lo insegna la storia e noi - che viviamo in una città situata al centro dell'Europa e al crocevia delle grandi direttrici di scambio - lo tocchiamo con mano ogni giorno sotto forma di contaminazioni internazionali e di benessere. Un benessere non solo economico ma anche sociale e culturale. A contatto con altre realtà la nostra cultura cresce.

La contaminazione in questo senso non è depauperamento ma arricchimento ed espansione. Come si fa a difendere una cultura se non trasmettendola ad altri e lasciando che si diffonda il più possibile? La parola cultura deriva da coltivare, prendersi cura di qualcosa perché cresca e porti frutti. Una cultura che si ripiega su sé stessa non può far altro che appassire. Pensiamo quale grande valore aggiunto hanno portato al nostro territorio la presenza di multinazionali che sono riuscite a trasmettere modelli organizzativi e produttivi alle aziende locali che hanno potuto così maturare. Pensiamo ai milioni di turisti stranieri che nel tempo ci hanno imposto di imparare a ospitarli nel modo migliore e a rendere attraente la città.

Semplici considerazioni evidenziate dai fatti che abbiamo sotto gli occhi ogni giorno, che sperimentiamo personalmente nella nostra vita, che fanno parte del nostro bagaglio, tanto che rischiamo di darle per scontate e dimenticarle. E se l'uomo della strada può permettersi di dimenticare. Ai leader spetta avere memoria per guardare avanti.

Molti altri territori del Paese hanno sperimentato l'apertura e la contaminazione e fanno dei rapporti commerciali con il resto del mondo la loro capacità di contribuire alla solidità di un'economia, come la nostra, messa a dura prova dalla crisi, ma che sta reagendo.

Pensare di sostenere una battaglia a suon di dazi, di ritorsioni prodotte per prodotto, illudendosi di vincere è solo miopia. Di fronte allo sviluppo veloce di nuovi giganti dell'equilibrio economico mondiale, che sono sempre meno orientati alle produzioni ad alta intensità di lavoro a basso costo e sempre più orientati alla tecnologia d'avanguardia, tutti dovranno ritrovare la forza di uno slancio verso il futuro con nuove strade di sviluppo e non ripiegare sulla tutela dell'esistente.

Difendersi in un mondo globalizzato è impossibile: è possibile, invece, fare affidamento sulla capacità di trovare nuove strade di sviluppo in cui ci sia posto per tutti, con maggiore equità e anche maggiore umanità.

Michele Bauli
Presidente di Confindustria Verona

Gare d'Appalto

Un approccio innovativo ed integrato ai mercati esteri attraverso il procurement istituzionale

Cinquecento mld di \$ è il valore del mercato degli acquisti di istituzioni pubbliche dell'Unione Europea, nonché delle istituzioni internazionali (sistema delle Nazioni Unite, Banche per lo sviluppo).

Un mercato al quale possono accedere piccole, medie e grandi imprese, sia in qualità di contractor, attraverso le gare pubbliche, che in qualità di sub-contractor, sfruttando i meccanismi della sub-fornitura e del sub-appalto.

Nel 2017 Confindustria Verona ha attivato un servizio di informazione e assistenza sulle gare d'appalto con Se.ri.gest srl - operatore specializzato in servizi sui contratti pubblici - tarato sulle esigenze di ogni singola realtà imprenditoriale e che vede coinvolte già numerose aziende associate, per facilitare l'accesso al mercato del *procurement* istituzionale, nazionale ed internazionale.

Il servizio, a seguito di una procedura di profilazione sulla piattaforma **Horienta**, prevede l'invio di un flusso sistematico di report informativi relativi a due canali commerciali:

- **il segmento delle gare pubbliche** per le imprese che si posizionano sul mercato come *contractore* alle quali vengono inviate informazioni quotidiane sugli avvisi di gare;
- **il segmento della subfornitura** per le imprese che operano come *sub-contractor* che ricevono settimanalmente informazioni sulle aggiudicazioni delle gare.

In entrambi i casi i report sono del tutto personalizzati, in quanto le informazioni sono filtrate tenendo conto degli interessi commerciali di ciascuna impresa riguardo ai settori, alle dimensioni economiche delle gare e all'ambito geografico di riferimento.

Per creare continue opportunità di crescita e di sviluppo per le imprese, nel 2018 il servizio è stato potenziato con particolare riguardo alla componente internazionale del mercato:

- i servizi informativi di segnalazione delle gare sono stati estesi a tutte le aree geografiche internazionali (in particolare Paesi sviluppati ed emergenti);
- è stato creato un servizio a valore aggiunto – **Export by Tender** – a supporto delle attività internazionali delle aziende che prevede un approccio personalizzato che riconosce preventivamente il modello di business e gli obiettivi di espansione di ciascuna realtà imprenditoriale.

Sulla base delle numerose esperienze risulta sempre più evidente che **le esigenze di informazione e di consulenza operativa** sui mercati internazionali **variano sensibilmente** in funzione del settore, del ruolo (*contractor/sub-contractor*), del modello di business e del grado di maturità del processo di internazionalizzazione già realizzato.

In tale contesto si inserisce il servizio “Export by tender” che consente di tracciare una mappa che orienti le imprese verso un approccio sempre più strategico per uno sviluppo commerciale maggiormente competitivo, efficace e radicato.

PER INFORMAZIONI

Contattare l'Ufficio Internazionalizzazione
Tel. 045 8099426
estero@confindustria.vr.it



Alcuni esempi di applicazione del servizio:

“Produco sacchetti in plastica utilizzati nei servizi di pulizia e di raccolta differenziata di rifiuti; distribuisco in alcuni mercati U.E. attraverso distributori locali. Voglio supportare i miei distributori segnalando e profilando potenziali clienti nei diversi Paesi”.

Export by Tender permette di:

- individuare potenziali clienti che acquisiscono commesse nell'ambito dei servizi di pulizia e raccolta di rifiuti;
- profilare tali prospect evidenziando l'importanza commerciale di ciascuno (quante commesse si aggiudicano, per quali importi, per quali attività specifiche).

Questo consente all'azienda di rendere più produttiva l'attività dei distributori, orientandola secondo criteri di priorità commerciale.

“Produco sistemi innovativi per l’industria delle costruzioni; opero a livello globale attraverso distributori locali. Voglio una mappa costantemente aggiornata delle opportunità commerciali che si generano a livello internazionale”.

Export by Tender **informa sistematicamente** su:

- contratti acquisiti da studi di architettura e ingegneria per progettazione di strutture edilizie;
- progetti di investimento nei più diversi campi dell’edilizia commerciale e privata (centri commerciali, alberghi, centri direzionali, centri residenziali, ecc.).

I distributori dell’azienda potranno quindi individuare in anticipo i contesti in cui realizzare gli obiettivi di vendita.

“Produco gruppi di continuità elettrica, utilizzati nella realizzazione di infrastrutture complesse; sono orientato ad una presenza in ambito globale e mi interessa conoscere tempestivamente i contratti acquisiti da main contractor italiani ed internazionali”

Export by Tender **monitora quotidianamente** le commesse acquisite nei vari continenti da main contractor di specifico interesse dell’azienda che sarà pertanto nelle condizioni ottimali per gestire direttamente o attraverso distributori le relazioni commerciali finalizzandole alla chiusura dei contratti.

“Produco dispositivi medici ed ho già realizzato obiettivi di penetrazione sui principali mercati europei, indirettamente attraverso una rete di distributori; sono interessato a valutare il livello di fedeltà commerciale dei miei distributori ed a monitorare le performances dei principali competitor”.

Export by Tender **verifica in dettaglio** le gare aggiudicate negli ultimi anni ai distributori dell’azienda per controllare se esistono casi in cui questi hanno preferito formulare offerte con i prodotti della concorrenza; inoltre fornisce un quadro dettagliato delle gare aggiudicate ai competitor evidenziando su quali prodotti specifici e su quali tipologie di stazioni appaltanti ottengono i migliori risultati.





Protezione, Relazione, Valore, Futuro.

Con questa visione e' nato **Fineco Private Banking**.

Per noi di Fineco, Private Banking significa semplicemente aiutarla a realizzare i più importanti e complessi obiettivi di vita, come la **protezione** del patrimonio, la creazione di nuovo **valore** o la gestione delle complessità legate al passaggio generazionale.

Per farlo, crediamo ci sia una sola strada: costruire una **relazione** trasparente e profonda, ascoltando le esigenze dei clienti per affiancarli passo dopo passo nella creazione del miglior **futuro** possibile.

Fineco Private Banking mette a disposizione dei clienti Private soluzioni su misura e condizioni dedicate, grazie alla combinazione delle tecnologie di pianificazione più sofisticate con la nostra professionalità unica di consulenti Fineco.

Si scrive Private Banking, si legge Fineco.

Fineco Center
Corso Porta Nuova, 125
37122 Verona
Tel +39 045 595280



Supply Chain e Reverse Logistics

Le opportunità di sviluppo per le imprese

Verona con le sue peculiari caratteristiche geografiche e infrastrutturali è il punto di riferimento quando si vuole parlare di **logistica** e **supply chain**. Un territorio che fa di questa vocazione un elemento ad alto valore aggiunto mettendo a sistema competenze e progettualità.

In questo contesto nasce il progetto “**Closed Loop Supply Chain**” per mettere insieme ricerca e formazione con la visione di creare delle opportunità di sviluppo per le imprese.

Lo scorso 28 maggio 2018 si è tenuto il seminario di apertura dell’iniziativa presso la sede di un’azienda del nostro territorio che ha fatto della logistica uno dei suoi asset più strategici, Calzedonia Spa.

Partners di questo importante progetto, finanziato dal Fondo Sociale Europeo (FSE), sono principalmente le aziende e gli enti rilevanti del territorio e capofila è Cim&Form, l’ente di formazione di Confindustria

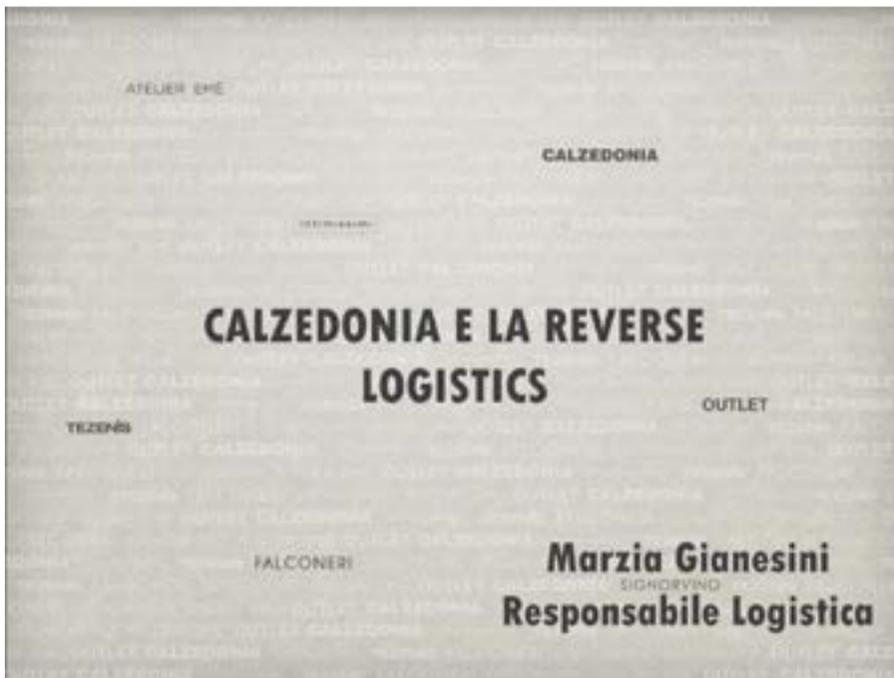
Verona che contribuisce anche con il suo Digital Innovation Hub, Speedhub.



Calzedonia Spa



In particolare l'attività di Speedhub mira ad accompagnare le aziende nel processo di **digitalizzazione**, supportare le aziende nell'identificare i margini di miglioramento in una gestione della **catena distributiva 4.0**, valorizzare la vocazione logistica **del territorio**, aiutare le aziende a rendere i processi di **logistica industriale** e **supply chain** fattori competitivi e di creazione di valore, attraverso un portafoglio di servizi e attività mirate.



Documento completo

All'incontro erano presenti più di un centinaio di partecipanti provenienti dal mondo dell'impresa, dell'università e degli istituti tecnici per i quali si è rivelato essere una buona occasione di approfondimento su temi di sempre maggiore attualità e valore aggiunto.

Ridurre, riusare e riciclare queste le parole d'ordine per generare un'economia che si autosostiene.

Il progetto, infatti, concentra le attività sui temi dell'**economia circolare** e della **sostenibilità ambientale**. In questa logica alcuni modelli avanzati

di gestione della supply chain operano per recuperare componenti riutilizzabili al fine di ridurre i costi attraverso una minore esigenza di approvvigionamento di nuove materie prime o, in alternativa, attraverso la progettazione e la vendita di prodotti eco-sostenibili. Si parla allora di "**reverse logistics**".

Per essere protagonisti nuovi e più competitivi sul mercato, le aziende necessitano pertanto di prestare sempre maggiore attenzione, oltre che alla gestione dei tempi, anche all'impatto della propria attività non solo a livello economico, ma anche e soprattutto a livello sociale e ambientale. Secondo questa nuova prospettiva, dunque, parlare di reverse logistics significa dare un nuovo valore a prodotti che hanno esaurito il loro ciclo di vita consentendo di offrire al mercato soluzioni innovative in grado di durare nel tempo, sostenibili economicamente e inclusive dal punto di vista sociale.

A declinare il tema sotto il profilo gestionale, formativo e sociale sono intervenuti Ivan Russo, professore di Supply Chain & Marketing dell'Università di Verona, Silvano Stellini, Presidente della Fondazione Last ITS Logistica, Marzia Ganesini, responsabile logistica di Calzedonia Spa, e Anna Fiscale della cooperativa "Quid", un'impresa che ha fatto delle "eccedenze" una creazione di valore sociale.

Le attività di progetto prevedono degli interventi formativi aziendali per un totale di 1.728 ore sui seguenti temi: *innovare prodotti e processi in ottica di economia circolare; creare valore e recuperare efficienza nella gestione dei resi; sviluppare percorsi di sostenibilità ambientale per generare nuove opportunità commerciali; implementare nuove tecnologie digitali nei processi di closed loop supply chain e gestione dei resi.*

I destinatari sono molteplici. Innanzitutto le imprese, in particolare le PMI, sia quelle partner ma anche quelle



che si inseriranno in corso d'opera nei limiti stabiliti dalle direttive regionali, essendo questo un progetto finanziato dal Fondo Sociale Europeo.

I giovani, i non occupati ma che si stanno formando su questi temi, in particolare gli studenti dell'ITS LAST.

Il mondo della scuola che comprende sia insegnanti che studenti affinché possano essere adeguatamente informati sulle trasformazioni in atto nel mondo del lavoro.

Il territorio nel suo complesso, sia esso rappresentato dalle organizzazioni profit che no profit.

Closed Loop Supply Chain si propone quindi di essere l'occasione per condividere idee, prospettive e formare una nuova cultura sul concetto di circolarità per sfruttare al meglio gli scarti e farne nuovi input per le imprese.

PER INFORMAZIONI

Cim&Form srl

Segreteria organizzativa

Tel 045 8099465

segreteria.corsi@confindustria.vr.it





VIA! Veneto in Alternanza

Una rete tra scuole e aziende. Cim&Form e Gruppo Giovani di Confindustria per l'alternanza.

Si è concluso lo scorso 10 maggio a Verona il progetto di rete per l'alternanza "VIA! Veneto In Alternanza", che ha complessivamente coinvolto a livello regionale 2.800 studenti con 277 interventi in 12 mesi di attività che si sono conclusi lo scorso aprile.

Cim & Form, ente di formazione di Confindustria Verona, è stato capofila regionale del progetto, testimoniando così che il Veneto, in particolare Verona, sono leader nell'alternanza scuola-lavoro, grazie anche alle varie partnership strette con enti e istituzioni del territorio.

A Verona si sono realizzati 60 incontri nelle scuole tra imprenditori e studenti coinvolgendo circa 1.200 studenti per un totale di 240 ore, oltre che visite aziendali con gli insegnanti e momenti di co-progettazione tra scuole e imprese.

In particolare il gruppo dei Giovani Imprenditori ha incontrato 450 ragazzi del triennio degli istituti tecnici e dei licei per un totale di 120 ore.

Tancredi Zanardi, vicepresidente del Gruppo Giovani di Confindustria Verona con delega all'Education e Capitale Umano afferma che "come Gruppo Giovani siamo da sempre in prima linea nelle attività di formazione e orientamento a cui abbiamo specifica delega".

"Per questo – spiega – ci siamo messi a disposizione anche su questo progetto che vuole essere il tassello mancante nell'alternanza scuola lavoro.

Lo scopo principale è quello di creare buone pratiche che diventino il solco in cui inserire i percorsi di collaborazione fra scuole e imprese."

Il progetto si è focalizzato sull'importanza delle soft skills che possono essere sviluppate, con l'obiettivo di rafforzare la rete tra scuole e imprese.

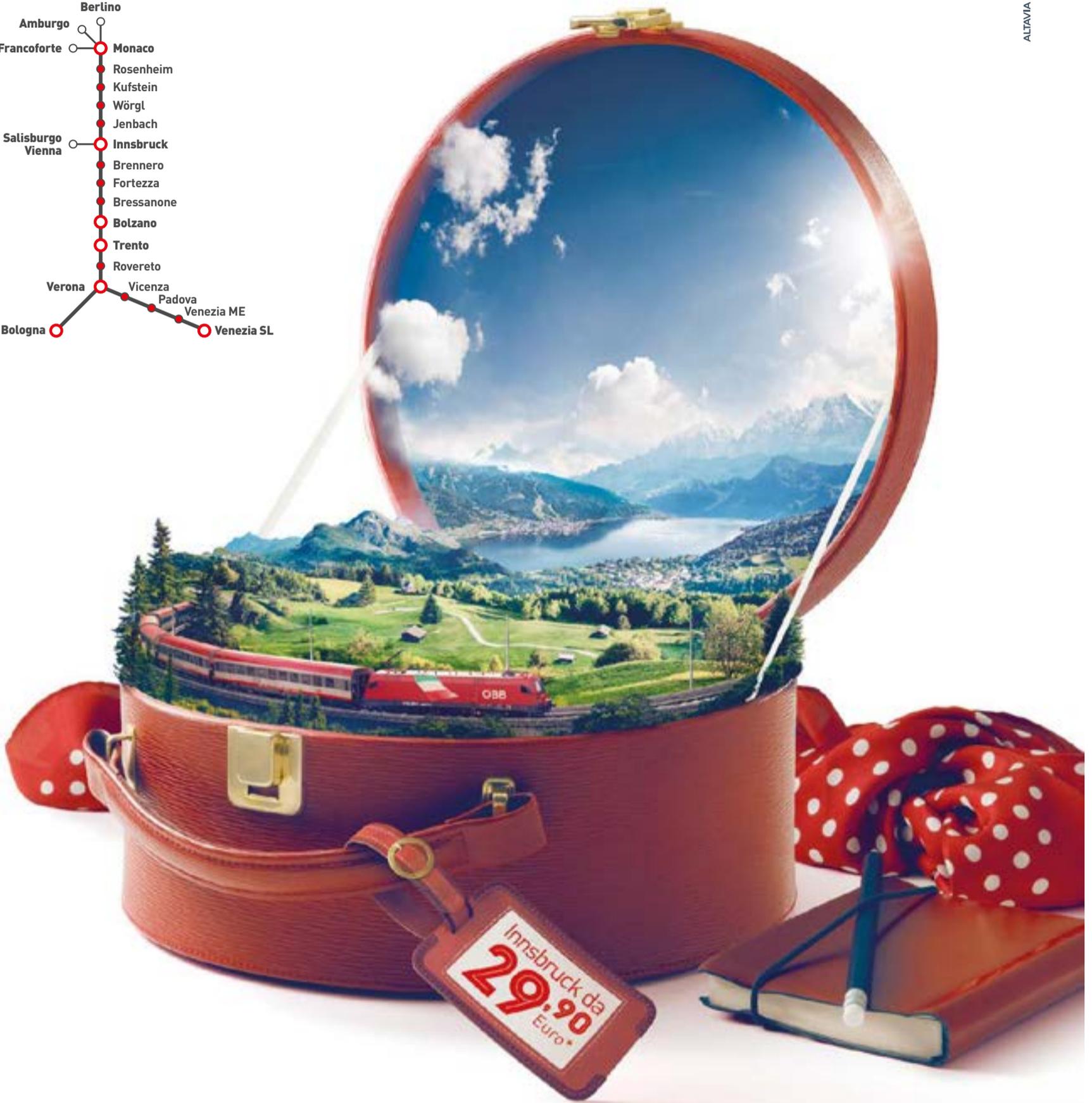
Il Presidente del Gruppo Giovani di Confindustria Verona, Davide Zorzi, ha sottolineato che molte aziende del veronese hanno capito l'importanza della valorizzazione del capitale umano investendo nel rapporto con le scuole al fine di sviluppare quelle competenze che i giovani studenti dovranno avere quando, in futuro, entreranno nel mondo del lavoro.



Progetto "V.I.A.! Veneto in Alternanza"

I RISULTATI DEL PROGETTO

	AZIONI SVOLTE	RISULTATI RAGGIUNTI
RELAZIONE CON IL MONDO DEL LAVORO	<ul style="list-style-type: none"> + Confronto sulle competenze tecniche e trasversali richieste dal mondo del lavoro + Ricerca dei fabbisogni formativi + Valorizzazione e capitalizzazione delle esperienze 	<ul style="list-style-type: none"> • N° 29 learning tours • N° 3 eventi bts per l'incrocio domanda offerta • N° 41 eventi di progettazione partecipata (workshop, world café, open space technology,...)
SVILUPPO DI SOFT SKILLS	<ul style="list-style-type: none"> + Percorsi di potenziamento delle soft skills attraverso eventi innovativi di formazione esperienziale + Favorire l'aumento della consapevolezza di sé e delle proprie competenze 	<ul style="list-style-type: none"> • N° 115 testimonianze di successo / visite aziendali • N° 2 Boot Camp • N° 2 Gare/Olimpiadi dei mestieri • N° 4 Teatro di idee
LA VALUTAZIONE DEI PERCORSI DI ALTERNANZA	<ul style="list-style-type: none"> + Valutazione dei percorsi di ASL + Realizzazione di un prototipo per l'autovalutazione dello studente in ASL 	<ul style="list-style-type: none"> • N° 14 sportelli in presenza • N° 8 Incontri di Valutazione (focus group) • N° 3 Borse di ricerca



Tirolo prêt-à-porter.

Tutto quello che ti serve per provare l'emozione dell'Austria è un treno DB-ÖBB EuroCity a partire da Euro 29,90*. Più facile di così!

Prenota su megliointreno.it

*Destinazioni italiane a partire da Euro 9,90, Austria da Euro 29,90 e Germania da Euro 39,90. Tariffe a posti limitati, a tratta, a persona.



in collaborazione / in Kooperation



LA NUOVA VETRINA DELLE IMPRESE

È online la “**Vetrina delle Imprese**” di Confindustria Verona rinnovata nella grafica e con ulteriori funzionalità di interazione tra le aziende inserzioniste e i visitatori.

Il portale è stato ideato per offrire particolari forme di visibilità a tutte le aziende associate promuovendo in questo modo anche il networking associativo.

AIUTIAMO LE IMPRESE A:

Comunicare il proprio business

Condividere contenuti istituzionali e contenuti multimediali

Sviluppare contatti commerciali diretti

COME?



La sezione “Bonus Impresa” permette di offrire dei voucher per far provare gratuitamente servizi o prodotti solitamente messi in vendita dall’azienda.



La sezione “Eventi” è pensata per promuovere i propri eventi aziendali gratuiti e gestire direttamente le adesioni dei partecipanti.



La sezione “Comunicati” è dedicata ai più svariati contenuti che l’azienda intenda veicolare, come lo sviluppo di nuovi prodotti o servizi, l’avvio di nuove strategie commerciali o di comunicazione, il raggiungimento di particolari risultati o l’ottenimento di riconoscimenti.



Ogni azienda associata può creare e gestire il suo profilo descrivendo la propria attività, prodotti o servizi.

L’accesso va effettuato con le medesime credenziali utilizzate per accedere alle aree riservate del sito istituzionale di Confindustria Verona.

Per informazioni e supporto:



Help desk

vetrina@confindustria.vr.it

Tel. 045 8099403 - 409

vetrina.confindustria.vr.it



Nuove Associate

Conosciamo alcune delle aziende che sono entrate in Confindustria Verona



AUTECHNO SRL

L'azienda realizza sistemi di automazione industriale per il controllo e l'ottimizzazione del processo produttivo ai fini elettro informatici.

[→ Vai al Sito](#)



CLINICA SAN FRANCESCO SPA

Struttura privata rivolta alla cura e al recupero di persone con patologia di tipo ortopedico-traumatologico e chirurgico, attraverso l'erogazione di prestazioni di diagnosi, cura e riabilitazione in regime di ricovero ed in regime ambulatoriale, sia a carico del SSN sia in regime privatistico.

[→ Vai al Sito](#)



FRS CONSULTING SRL

Si occupa di consulenza e formazione in materia ambientale, salute e sicurezza sul lavoro, ADR, igiene alimentare, qualità e modello organizzativo 231.

[→ Vai al Sito](#)



G&P FORMAZIONE SAS

Società che offre consulenza aziendale in ambito formazione, sicurezza sul lavoro e privacy.

[→ Vai al Sito](#)



HINOWA SPA

Azienda operante nella realizzazione di piattaforme da lavoro elevabili e di macchine su cingolata in gomma.

[→ Vai al Sito](#)



INDUSTRIALTECHNICS SRL

Azienda specializzata nelle lavorazioni meccaniche di precisione per l'industria.

[→ Vai al Sito](#)



MA.RI.VE SRL

Progettazione, costruzione e installazione di ascensori e impianti di sollevamento in genere e servizi di ammodernamento di vecchie strutture.

[→ Vai al Sito](#)



MADAS SRL

Produzione e commercializzazione di dispositivi di sicurezza, filtrazione e regolazione gas naturale, aria, gasolio e nafta.

[→ Vai al Sito](#)



MERCITALIA LOGISTICS SPA

Svolge attività di logistica integrata con servizi di deposito, handling, gestione degli ordini dagli stabilimenti di produzione fino al mercato di consumo della grande distribuzione organizzata, progettazione e realizzazione di infrastrutture.

[→ Vai al Sito](#)



NOVATEK SRL

Esegue interventi di consolidamento di fondazioni e pavimenti mediante l'utilizzo di micropali a pressione con dispositivo di precarica regolabile, resine espandenti, minipali autoperforanti e pali in resina armata.

[→ Vai al Sito](#)



O.MA.CA. SRL

Presente sul mercato da oltre 40 anni, è specializzata nella fornitura di articoli, accessori e componenti per l'industria calzaturiera e della pelletteria.

[→ Vai al Sito](#)



ODORIZZI SRL

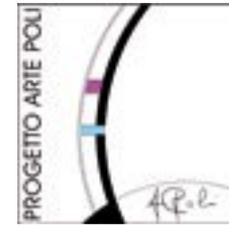
Azienda dedicata alle produzioni frutticole destinate alla trasformazione agroindustriale.

[→ Vai al Sito](#)

The logo for ON DATA S.R.L. features the words "ON DATA" in a bold, sans-serif font, with "S.R.L." in a smaller font to the right.

ON DATA SRL

Startup innovativa legal tech dedicata allo sviluppo di strumenti utili all'anonimizzazione e alla categorizzazione di testi complessi.



PROGETTO ARTE POLI SRL

Disegna e costruisce lavorazioni artistiche in vetro, mosaici, affreschi, sculture ed effettua interventi di restauro conservativo.

[→ Vai al Sito](#)



SICURPLANET SRL

E' una società leader nel settore della sicurezza, specializzata nello sviluppo di soluzioni integrate personalizzate.

[→ Vai al Sito](#)

Cittadella Flash

Rinnovo cariche sezioni merceologiche



Sezione marmo:
Francesco Antolini e Raffaella Vittadello

Tra aprile e maggio stati rinnovati i vertici di numerose sezioni merceologiche. L'assemblea della **Sezione marmo** ha eletto **Francesco Antolini**, Presidente di Antolini Luigi e C. di Cavaion Veronese, Presidente per il biennio 2018- 2020. Antolini succede a Raffaella Vittadello CEO di Payanini.



Sezione sistema moda:
Giorgio De Gara e Enrico Franzini

Giorgio De Gara, Amministratore Delegato Pidigi è stato eletto Presidente della **Sezione sistema moda** per il biennio 2018-2020 e prende il posto Di Enrico Franzini, amministratore delegato di Calzaturificio Niki.



Sezione alimentare:
Enrico Trentin e Marcello Veronesi

La **Sezione alimentare** ha eletto presidente **Marcello Veronesi**, Veronesi Holding, che sarà affiancato da **Enrico Trentin**, Trentin, quale Delegato in Consiglio Generale che si aggiunge agli altri due delegati già in carica **Giangiacommo Pierini**, Coca-Cola HBC Italia, e **Alberto Zenato**, Zenato Azienda Vitivinicola.



Sezione chimici e farmaceutici:
Giuseppe Degrandi, Massimiliano Di Domenico, Gianni Dalla Bernardina e Vanessa Carlon

Massimiliano Di Domenico, Vice President – Glaxosmithkline, è stato eletto Presidente della **Sezione chimici e farmaceutici** con **Giuseppe Degrandi**, Amministratore Delegato - Fresenius Kabi Italia, eletto delegato in Consiglio Generale, sempre per il biennio 2018-2020. Subentrano rispettivamente a Gianni Dalla Bernardina, Presidente C.d.A. di Dalla Bernardina F.Ili e Vanessa Carlon, Index Construction Systems and Products.

Cittadella Flash

Il Cenacolo dell'Impresa

Terminata la 10^a decima edizione che ne attesta il gradimento



Il Cenacolo dell'Impresa 10^a edizione.

Si conferma l'iniziativa più importante e contrassegnante il programma di attività del Comitato Provinciale della Piccola Industria di Confindustria Verona. Il Cenacolo dell'Impresa, giunto quest'anno alla sua decima edizione, rimane uno dei più favoriti veicoli delle esigenze manifestate dai piccoli imprenditori associati a Confindustria Verona, ovvero promuovere la diffusione della cultura d'impresa su tematiche gestionali, e favorire il networking.

Il progetto si è rivelato fino ad oggi un grande successo sia in termini di partecipazione sia di gradimento, con risultati sempre positivi, tanto che nel 2015 si è deciso di registrarne il marchio.

Sono 3.229 i partecipanti contati nei 45 incontri delle 10 edizioni. Agli ultimi 4 incontri le presenze sono state 418.

Paolo Errico, Presidente della Piccola Industria di Confindustria Verona ha espresso il suo compiacimento *"Sono molto soddisfatto dei risultati ottenuti. Il nostro impegno costante è di mantenere alto il valore degli incontri sia in chiave di contenuti che di relatori per offrire agli imprenditori un momento di approfondimento delle tematiche più attuali oltre che un'opportunità per le loro relazioni professionali"*.

Cittadella Flash

Nasce la rete di impresa “Romeo e Giulietta food and wine”



Sette aziende per promuovere all'estero le eccellenze agroalimentari venete

Valorizzare le eccellenze agroalimentari venete, la loro tradizione e storicità del territorio, presentarsi come un interlocutore “di peso” all'estero anziché come singola impresa, sono solo alcuni dei punti che hanno spinto sette imprenditori a sviluppare l'idea di costituire, con il supporto di Confindustria Verona, la rete di imprese “Romeo e Giulietta food and wine”.

I protagonisti di questa nuova esperienza sono piccole aziende che operano nel settore agroalimentare: Bombieri Spa, Mulino Sartori, Pastificio Novarese Mario Srl, Pralver Srl, Riseria del basso veronese Grazia Srl, Serene Srl, Turri Fratelli Srl.

Romeo e Giulietta food and wine avrà una durata di tre anni e lo scopo di promuovere l'internazionalizzazione dei retisti, anche attraverso la partecipazione a fiere internazionali, creare un sito internet dedicato dove andare a sviluppare una piattaforma di e-commerce, e realizzare un catalogo di prodotti per un'offerta il più completa possibile.

Il Presidente della Rete, Luisa Turri di Turri Fratelli Srl, e il Vice Presidente e animatore dell'iniziativa Giorgio Castellani di Pralver Srl, hanno scelto una struttura organizzativa semplice e snella. *“La competizione economica è sempre più complessa e le piccole imprese veronesi che ambiscono a sviluppare la loro crescita portando le eccellenze del nostro territorio in giro per il mondo, hanno trovato attraverso uno strumento semplice e flessibile come la rete di impresa una opportunità di sviluppo”* – spiega Luisa Turri. *“Consapevoli di questo e del fatto che l'unione fa la forza, ci siamo incontrati ed abbiamo fondato la rete Romeo e Giulietta food and wine per aprirci ai nuovi mercati e mostrarci più forti in un mercato sempre più competitivo. La nostra è una collaborazione fondata sulla volontà di fare squadra e con Romeo e Giulietta food and wine potremo affrontare nuovi mercati condividendo saperi, competenze, collaboratori, piani di marketing per lo sviluppo e diffusione delle nostre produzioni di eccellenza a livello internazionale”*.

Ancora una volta la rete di impresa si è mostrata come lo strumento migliore, grazie alla sua adattabilità alle diverse esigenze, per realizzare obiettivi nel breve periodo e creare sinergia per essere sempre più competitivi.

La Rete esordirà ad ottobre con la partecipazione al SIAL di Parigi.

Cittadella Flash

MANIFATTURA ITALIANA CUCIRINI: Joint Venture egiziana COMETEX THREADS SAE

M.I.C. è realtà industriale veronese che impiega una sessantina di dipendenti nella produzione e commercio di filati per cucire, con una specializzazione nel “filato cucirino” e in materiali di pregio tra cui il “filo di Scozia”, filati in poliestere e filati tecnici.

Negli anni la Società si è impegnata in un progetto di internazionalizzazione e ha aperto depositi commerciali in Tunisia, Romania e Albania, avvicinando il prodotto alle zone di confezionamento dei capi di alcuni clienti e realizzando così il 40% del proprio fatturato con l’export.

Nel 2011 ha effettuato un ulteriore passo di internazionalizzazione, costituendo la Joint Venture COMETEX THREADS SAE nella zona franca di Alessandria d’Egitto. “Abbiamo avviato la società produttiva egiziana per ragioni altamente strategiche - dichiara **Giovanni Cumerlato, Presidente di M.I.C.** - in Egitto sono presenti i principali produttori di abbigliamento, che noi serviamo in loco, ottimizzando tempi, costi di produzione e trasporto. La posizione strategica del Paese, inoltre, ci avvicina ai poli produttivi massivi, come India, Sri Lanka, Pakistan e Indonesia, che richiedono un prodotto con rapporto prezzo/qualità altamente competitivo. Infine, la produzione locale ci consente di reperire il prestigioso cotone “giza”, coltivato solo sul Delta del Nilo – conclude Cumerlato.

Giunto ad un livello di produttività importante, il sito egiziano necessita ora di nuovi investimenti in attrezzature e impiantistica. Un progetto di sviluppo che M.I.C. ha deciso di intraprendere assieme a Finest S.p.A: “Nel modello di presidio del mercato di M.I.C, l’azienda egiziana è un asset fondamentale - dichiara **Eros Goi, Direttore di Finest** - il Gruppo segue infatti una strategia di specializzazione per fabbrica dove l’egiziana va a coprire la domanda di fascia media del mercato locale, Medio Oriente e Asia. L’azienda italiana invece presidia con qualità e personalizzazione la fascia alta di prodotto, più tecnologica e prestigiosa, mantenendo intatte le caratteristiche che hanno reso grande l’azienda negli anni.”

All’operazione ha contribuito concretamente anche Confindustria Verona: “Siamo contenti della chiusura di questo accordo fra l’azienda Manifattura Italiana Cucirini e Finest. Mettere in contatto aziende e istituzioni infatti è essenziale e può portare, come in questo caso, alla realizzazione di piani di sviluppo altrimenti più difficili da realizzare autonomamente da un’azienda. Grazie alle sue molte relazioni il nostro sistema associativo è infatti in grado non solo di informare le imprese ma anche di supportarle a cogliere opportunità di crescita” dichiara il Vice Presidente per l’internazionalizzazione **Raffaele Boscaini**.

Cittadella Flash

Dopo 36 anni la Regione approva la nuova legge sulle cave e il PRAC



La Regione Veneto ha di recente approvato la nuova legge sulle cave (BURV del 16/3/2018, n. 27). Successivamente il Consiglio Regionale, con deliberazione n. 32 del 20 marzo 2018 ha approvato il PRAC – Piano Regionale Attività di Cava, che rappresenta lo strumento di pianificazione dell'attività di cava per i materiali del Gruppo A (sabbie e ghiaie, materiale detritico e calcari per costruzioni). Si tratta di un importante traguardo nel settore delle attività estrattive, che avviene dopo trentasei anni dalla legge n. 44 del 1982 che si occupava di disciplinare l'intero settore.

I principi fondamentali sui quali si ispira il nuovo impianto normativo, risultato di un lungo confronto instauratosi tra la Regione del Veneto e le Associazioni di categoria, possono essere così riassunti:

- Massimo sfruttamento del giacimento
- Riduzione del consumo di suolo
- Incentivazione dell'apporto in cava del materiale di scavo
- Salvaguardia delle aziende e dei posti di lavoro
- Salvaguardia degli impianti
- Competenze alla regione (pianificazione e autorizzazione)
- Riconoscimento dell'importanza socio economica del settore
- Ripartizione equa dei volumi

Recentemente il Governo ha impugnato alla Corte Costituzionale la legge sulle cave per un presunto conflitto con le materie riservate alla competenza esclusiva dello Stato in materia di tutela ambientale. Tuttavia, l'impianto generale della normativa risulta confermato. La norma pertanto potrà essere totalmente efficace dopo il vaglio costituzionale.

Cassiopea

25 anni di attività a fianco delle imprese e degli imprenditori

Cassiopea compie 25 anni. L'azienda strettamente legata all'attività professionale di Tiziana Recchia rappresenta oggi la sua personalissima visione del fare formazione, intesa come l'accompagnare le persone in un percorso di consapevolezza che incida non solo sulle performance lavorative, ma anche sull'equilibrio della persona.

Venticinque anni di attività, un traguardo importante. Come è iniziata questa bella avventura?

Quando ho iniziato quello che sapevo con certezza era che volevo fare l'imprenditrice. Avevo lavorato nell'azienda di mio padre e sentivo che era arrivato il momento di costruire qualcosa di mio che mi rappresentasse. Diventare life coach è stato lo sbocco naturale della mia grande voglia di capire le persone e di aiutarle a perseguire il benessere. Quindici anni prima di Cassiopea ad esempio mi ero affacciata al rebirthing.

La persona al centro quindi?

Sì, non si tratta di fare formazione ma di capire l'essere umano e di affiancare le persone perché trovino o ritrovino la forza e la capacità di esprimersi nella vita. In particolare tutta la mia attività si intreccia con il coaching manageriale. Affianco imprenditori o manager di vertice che hanno bisogno di acquisire consapevolezza per un cambio di ruolo o di crescita personale o per una trasformazione aziendale o di contesto.

Cambi di contesto che creano stress e che richiedono di trovare un nuovo equilibrio non solo per sé ma anche per i propri collaboratori?

Esatto. I cambiamenti sono fonte di stress che va affrontata perché le persone trovino gli strumenti per superare la propria zona di comfort e ne costruiscano una nuova e oggi i cambiamenti sono sempre di più

e sempre più veloci ma a fianco al grande momento di stimolo porta con sé anche una paura sotterranea e sottile. È uno stato che va affrontato con equilibrio.

A volte le aziende si trovano nella necessità di doversi riorganizzare anche dal punto di vista strategico ed è utile avere qualcuno che possa aiutare gli imprenditori nella formulazione e riformulazione della visione strutturando un percorso con un piano di azioni pragmatico che possa portare ad ottenere i risultati attesi.



Tiziana Recchia

Una competenza sviluppata negli ultimi vent'anni è quella dell'accompagnamento al passaggio generazionale, programmato e perseguito con un progetto strutturato che valorizzi le reali attitudini e l'apprendimento della complessa "arte di essere imprenditore

Ma oggi l'imprenditore si ritrova a dover ricoprire contemporaneamente più ruoli, sul lavoro, nella società, nel mondo digitale, ruoli che richiedono anche competenze diverse che vanno oltre i compiti aziendali.

Sì, è vero. Sempre più un imprenditore necessita di competenze trasversali che gli sono utili nello svolgimento di cariche pubbliche come ad esempio public speaking e uso della voce e dizione o lo sviluppo della leadership e degli aspetti organizzativi, miglioramento dei processi aziendali e delle skills manageriali trasversali, gestione delle risorse umane e dei piani di crescita, gestione del tempo, dei conflitti.

Cassiopea nel tempo si è fatta conoscere anche per proposte formative inedite penso alla collaborazione con la brigata Folgore come nascono queste idee?

Nel lavoro mi piace cambiare e avere un approccio innovativo cercando altri mondi di eccellenza che mi permettano di fare dei parallelismi tra le dinamiche aziendali e attivare un processo di cambiamento che porti al miglioramento. Percorsi formativi non fini a sé stessi ma sessioni di team building strutturato all'interno di un percorso formativo più ampio che comprende anche la decodifica della metafora utilizzata. Così è stato ad esempio con la collaborazione con i paracadutisti della Brigata Folgore e con l'Accademia d'Arte Circense.

Con cosa ci stupirà Cassiopea nel prossimo futuro?

Questo per me è un momento speciale. Mi sto godendo questo equilibrio e il traguardo raggiunto. Conoscendomi non sarà un periodo molto lungo le idee non mi mancano e soprattutto in questi

venticinque anni non è mai venuta meglio la voglia di crescere e di lavorare. Cassiopea con la sua attività è parte della mia vita che mi rappresenta e mi completa.

www.cassiopeaweb.com





Comac

Un gruppo al vertice del professional cleaning nel mondo!

Comac e le altre due aziende della Famiglia Ruffo (Fimap e Tmb) si affermano in Europa e sulla scena internazionale all'insegna di investimenti in innovazione produttiva e dinamiche strategie commerciali.

Un marchio veronese che si espande nel mondo: è quello di **Comac Spa**, industria leader nella produzione di macchine per la pulizia professionale, creata nel 1974 da **Giancarlo Ruffo**. L'elevato spessore imprenditoriale del fondatore ha portato nel tempo alla nascita e allo sviluppo di due altre affermate aziende: **Fimap**, e **Tmb**, guidate dai validi figli Massimiliano e Giampaolo. La solidità e la forza del **Gruppo Ruffo** sono testimoniate dai modernissimi stabilimenti di Comac e Fimap, all'avanguardia in Italia, costruiti in rapida successione alla periferia di Santa Maria di Zevio, a cui si affianca lo storico e rinnovato sito produttivo di Tmb a S. Giovanni Lupatoto. L'industria capofila è nata da una geniale intuizione del



Giancarlo Ruffo, AD di Comac Spa e Presidente del Gruppo.

signor Ruffo, presidente del Gruppo e AD di Comac, uomo tenace e lungimirante, capace scommettere nella meccanizzazione della pulizia professionale fin dagli albori. I segreti del successo delle lavasciuga pavimenti e delle spazzatrici Comac - usate in ogni parte del mondo per pulire le superfici di ambienti indoor e outdoor quali aeroporti, metropolitane e stazioni, garantendo la massima igiene a delicati luoghi di cura, industrie e centri commerciali - sono racchiusi in tre parole magiche: qualità, innovazione e affidabilità.



L'elegante ingresso dell'azienda Fimap.

Tutta la vasta gamma di modelli prodotti dai marchi di famiglia rappresentano un perfetto mix di versatilità, efficienza, robustezza, facilità d'uso, elevate prestazioni e silenziosità. "Investendo sempre in ricerca e sviluppo, anche nel periodo più delicato della crisi economica, che non ci ha visti licenziare alcun dipendente né consumare un'ora di cassa integrazione", spiega il Signor Ruffo, "Comac, Fimap e Tmb hanno saputo mantenere salde le posizioni di primato conquistate sui mercati internazionali.

Il nostro Gruppo si è globalizzato, anche a dispetto della difficile congiuntura economica iniziata nel 2009, durante la quale abbiamo perso qualche punto di fatturato, come tutti i nostri concorrenti. In soli

cinque anni, però, abbiamo recuperato le posizioni precedenti, avviando un ininterrotto trend positivo di crescita a doppia cifra". Quali progetti state portando avanti? "Oltre a realizzare macchine sempre più performanti, affidabili ed ecologicamente sostenibili, con la riduzione dei consumi energetici e d'acqua, stiamo radicando ulteriormente la nostra presenza in Europa e nel mondo. Nel 2017 abbiamo creato Comac Francia, con sede a Lione: da qui distribuiamo le nostre produzioni fornendo assistenza su tutto il territorio transalpino.

Stiamo concludendo un accordo in India, che ci porterà a rilevare le quote associative di uno dei soci della nostra Filiale da poco scomparso, con il quale avevamo una joint venture: contiamo così di rafforzarci commercialmente anche in quel grande Paese". Sono emerse esigenze nate dalle aziende per sviluppare nuovi prodotti? "L'analisi dei bisogni è un passo fondamentale, ma è nostro dovere comprendere quali siano le reali necessità del mercato, prima di dar corso a nuovi progetti di macchine.

Un compito che assolviamo puntualmente, perché Comac, Fimap e Tmb hanno l'innovazione nel proprio Dna."



La Sede dell'azienda Tmb.

Come si sta evolvendo il comparto del professional cleaning? “I fabbricanti italiani sono impegnati in un grande sforzo di innovazione e internazionalizzazione, mentre il passaggio generazionale d’impresa favorisce gli investimenti sul digitale e sulle nuove tecnologie, nella prospettiva dell’industria 4.0. La produzione appare sempre più orientata al green, nell’ottica del risparmio e della sostenibilità, che preludono all’economia circolare. Comac sta investendo molto per innovare i processi di produzione e le risorse umane: possiamo da poco contare sull’apporto di dieci nuovi area manager: giovani, laureati, motivati, che parlano fluentemente tre lingue. Insieme stiamo andando alla conquista di nuovi mercati emergenti, compresi quelli di Stati africani come la Nigeria, il Ghana, la Costa d’Avorio e il Sudafrica”. Quali progetti ha in mente per Comac? “Tanti, ovviamente. A breve apriremo altre Filiali europee in Germania, Spagna e Inghilterra. Inoltre, vogliamo far crescere la Divisione spazzatrici stradali, costituita di recente, per svolgere un ruolo importante anche nel segmento dell’igiene urbana”

www.comac.it.

IL GRUPPO IN CIFRE

AZIENDE E PRODUZIONI

- + **COMAC SPA** (lavasciuga pavimenti, spazzatrici e spazzatrici stradali)
- + **FIMAP SPA** (lavasciuga pavimenti, spazzatrici)
- + **TMB SRL** (aspiratori commerciali, professionali e industriali, tool, self, monospazzole)

FATTURATO: 100 MILIONI/EURO

Incremento previsto sul 2017 (dato tendenziale 10%)

EXPORT: in 100 paesi

SEDI E SITI PRODUTTIVI

+ In Italia

2 nel Comune di Zevio (Verona):

- Stabilimenti di produzione Comac (Via Maestri del Lavoro, 13)
- Stabilimento di produzione Fimap (Via Invalidi del Lavoro, 1)

2 nel Comune di San Giovanni Lupatoto:

- Stabilimento di produzione Tmb (Via Cà Nova Zampieri, 5)
- Stabilimento già sede Ruffo Srl

+ All’Estero

1 a Shanghai (Cina) Stabilimento di produzione Comac





CONTEC

Rb2 City Life

La forza di un gruppo per lo sviluppo delle imprese

Multi-disciplinarietà e integrazione: è questa la connotazione del Gruppo Contec: un insieme di realtà nel campo dell'ingegneria che, a partire dalla progettazione civile, ha individuato nel tempo nuovi ambiti fino ad arrivare a 7 società e un laboratorio di ricerca. Ne abbiamo parlato con chi ha fondato il Gruppo e oggi ne porta avanti lo spirito, fatto di strategie e inesauribile curiosità.

Contec: perché e come si è evoluto il Gruppo?

“Dire che sin dagli inizi io mi sia immaginato un Gruppo così esteso è azzardato, però tuttavia, nel fervore che accompagnava la crescita di Contec Ingegneria – eravamo nel pieno del boom economico – ero certo che lì non ci saremmo fermati” esordisce Renzo Savoia, presidente del Gruppo Contec. Una crescita, la nostra, che si può definire un'evoluzione: parallelamente ai numeri che danno conto delle dimensioni del Gruppo, siamo cresciuti in

competenze sia per aspetti di specifico **contesto dei servizi d'ingegneria** – Contec AQS Ambiente Qualità Sicurezza è stata avviata a seguito del D. Lgs. 626 per la sicurezza sul lavoro ora D. Lgs. 81/2008 – sia per **complementarietà** e affinità disciplinare con quanto stavamo già facendo. Il tutto in un'ottica di integrazione, un aspetto sul quale tuttora investiamo e che viene apprezzato dal mondo della produzione.”

Tra tutte le attività di Contec ce quella insolita



Aia Nogarole Rocca

di BIS-lab®. Ci racconta cos'è?

“Di BIS-lab® Building Innovation & Skills Lab vado fiero, l’ho fortemente voluto e ci tengo ad apporre sempre il simbolo che ne certifica la protezione intellettuale. In anticipo con l’attuale sensibilità per l’innovazione, abbiamo creato questo laboratorio di ricerca che – slegandosi dalle logiche pressanti della produzione – si interroga e indaga sui processi che caratterizzano la progettazione e le discipline annesse, partendo dalle enormi potenzialità informatiche, con l’obiettivo di ottimizzare le procedure e, perché no, inventarne di nuove.

Oggi l’impegno maggiore è dedicato alla **gestione dell’informazione tecnica**, una frontiera prima di tutto metodologica che tecnologica”.



Camera di Commercio Verona



FATTURATO	ADDETTI	ANNO DI FONDAZIONE
8,5 mln €	140	1962

Oggi, Gruppo Contec, di cosa si occupa?

“Siamo chiamati per servizi di progettazione, direzione lavori, sicurezza, ingegneria meccanica e impiantistica, industryinnovation; project&construction management, facility management, energia, IT, validazione di progetti. Ma non è utile fare elenchi” introduce Stefano Lappa di Pronext.

“Dobbiamo organizzare il servizio e creare team multidisciplinari di fronte a qualsiasi esigenza espressa dal cliente: non è più tempo per il singolo professionista factotum. Noi, per farlo, siamo in 140 persone, 4 sedi operative, la maggiore a Verona. Negli anni della crisi abbiamo più che triplicato fatturato e persone”.

E poi c'è Pronext.

“Pronext è una società di consulenza e servizi – prosegue Lappa - che segue due filoni: consulenza organizzativa e direzionale alle imprese del terziario e alla componente servizi delle manifatture; consulenza real estate per sviluppatori, proprietari, gestori immobiliari con gestione di operazioni di sviluppo, riqualificazione e valorizzazione di asset; consulenze tecniche-finanziarie-giuridiche e servizi come **l’aggiornamento normativo**, che forniamo ai maggiori gestori di patrimoni immobiliari. Gestiamo le procedure d’appalto pubbliche. Siamo particolari, perché coordiniamo diverse professionalità: legali,

real estate, finanza, organizzazione, pianificazione, project management....

E pensare che era nata per servire il Gruppo ed esplorarne le vie di sviluppo...”.

In quest’ottica si inserisce anche la vostra adesione di Gruppo alla nostra associazione.

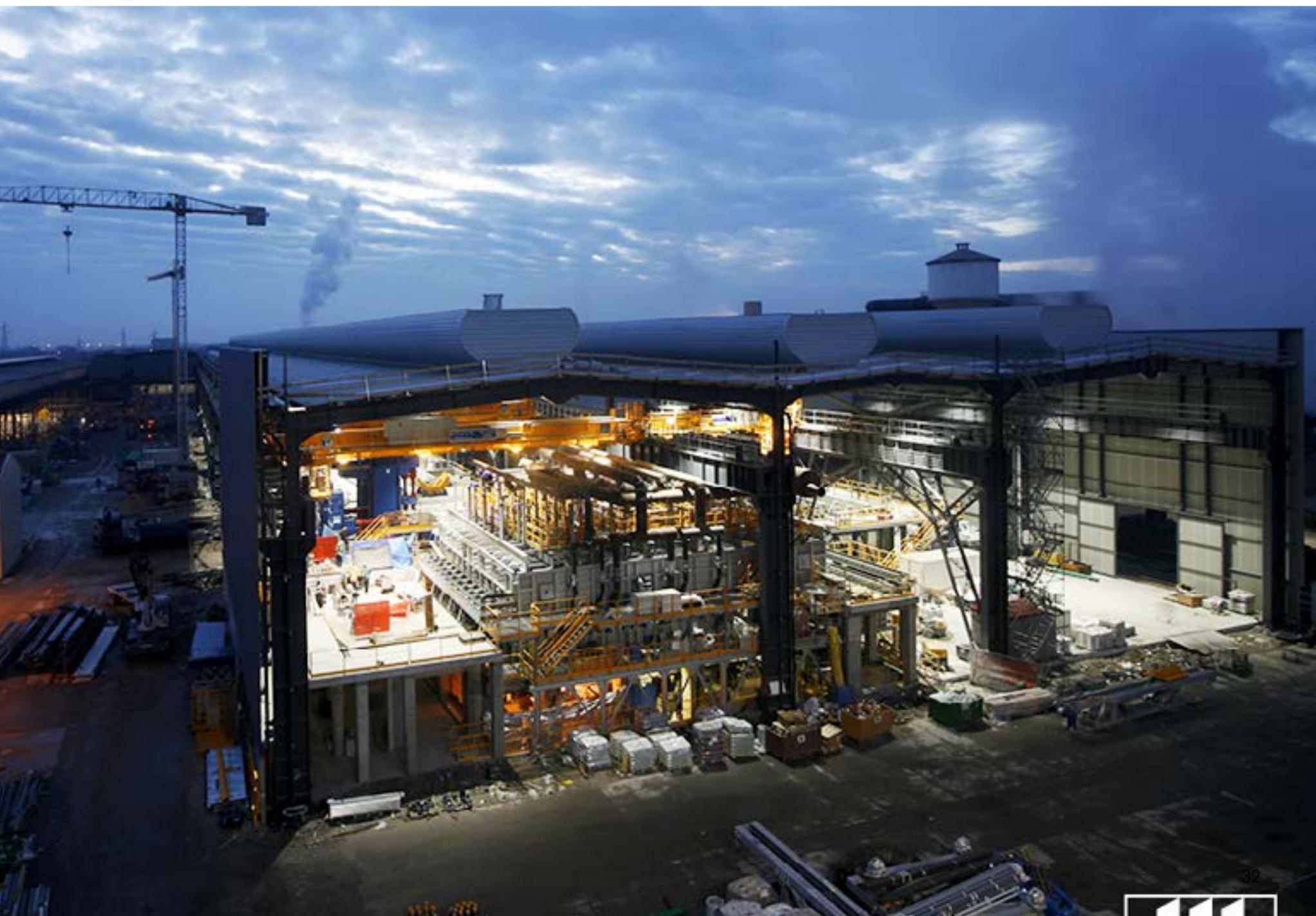
“Dopo Contec Ingegneria – la prima ad associarsi già diversi anni fa - abbiamo scelto di coinvolgere anche le altre società in questo percorso associativo perché crediamo nell’importanza della partecipazione, sia in termini di condivisione per il miglioramento collettivo

sia per la solidità con la quale Confindustria cura gli interessi dei propri associati” commenta Giovanna Berton di Pronext e coinvolta nelle operazioni trasversali del Gruppo Contec.

“Le associazioni o gli enti ai quali apparteniamo (ASSOBIM, Assorestauo, UNI, OICE per citarne alcuni) non sono un logo da esporre, bensì una responsabilità”.

www.gruppocontec.it

Guppi Pittini / Acciaierie di Verona Masterplan





Dgroove: tecnologia emozionale

Vecomp Software cambia pelle: sempre più innovativi, ma tra emozioni e benessere

Presente sul mercato tecnologico dal 1981, Vecomp Software, cogliendo l'opportunità derivante dai nuovi contesti di mercato e dagli attuali cambiamenti all'interno dell'organizzazione, ha recentemente maturato la consapevolezza e la volontà di definire una nuova rotta per il proprio futuro dando vita così a Dgroove. Con i suoi 30 dipendenti, si occupa di sviluppo di soluzioni software, di servizi, consulenza informatica e di formazione con una particolare attitudine all'innovazione. Ci parla di come è avvenuto questo importante cambiamento il Presidente della Società Francesco Giachi.

Quale è stata la spinta principale che vi ha portato a reinventarvi nel nome e nel brand?

Il mercato è in veloce cambiamento ed ha sempre nuove esigenze anche dal punto di vista della comunicazione. Abbiamo quindi percepito la necessità di un brand più impattante. Avremmo

potuto svecchiare la nostra immagine precedente, ma a questo bisogno si è aggiunto quello di un nome più giovane, più corto, e soprattutto che si sganciasse dalla specificità che Vecomp (Verona Computer) Software dava alla nostra attività che non è più quella di quando siamo nati. Non operiamo più solo su Verona e non facciamo più solo software. Il nostro core business ora è la Trasformazione Digitale. Non ci riconoscevamo più completamente in questo nome.

“ *Il mercato è in veloce cambiamento ed ha sempre nuove esigenze anche dal punto di vista della comunicazione. Abbiamo quindi percepito la necessità di un brand più impattante* ”

Francesco Giachi



Quanto volete mantenere della vostra precedente identità in questo importante cambiamento?

Il nostro è un cambiamento decisamente importante, ma non vuole segnare una rottura con il passato, almeno non per quelli che sono i punti fermi della nostra azienda, i principi del fondatore, mio padre, Alessandro Giachi, scomparso da qualche anno, ovvero, l'innovazione e le relazioni, siano esse tra i collaboratori che verso il cliente.

Il nostro processo innovativo avviene quindi nel completo rispetto delle relazioni perché credo che nella società tecnologica del futuro il capitale umano giocherà un ruolo sempre più fondamentale. È mia intenzione e principale obiettivo di imprenditore, oltre allo sviluppo dell'azienda, di prepararmi e prepararci a grandi cambiamenti mantenendo le persone al centro e favorendone il benessere.



Francesco Giachi: Presidente Dgroove

Dgroove: “tecnologia emozionale”. Cosa significa?

Dgroove è un progetto che mira a valorizzare la relazione tra persone e tecnologia. La D sta per Digital, Data, Document, Development etc. insomma rappresenta principalmente ciò che facciamo per la parte tecnologica. Groove ha 2 significati: letteralmente in inglese significa “segno, solco”. Il nostro intento è lasciare un segno sia come persone che come organizzazione. Se associato al mondo della musica, groove significa anche ritmo, è la componente melodica di una canzone, la parte legata alla passione e alla componente emozionale che caratterizza ognuno di noi. Da qui “Dgroove: tecnologia emozionale” che rafforza l'ambivalenza della nostra vision, dove uniamo emozioni e tecnologie, persone e innovazione.

“ Il nostro processo innovativo avviene quindi nel completo rispetto delle relazioni perché credo che nella società tecnologica del futuro il capitale umano giocherà un ruolo sempre più fondamentale ”

Francesco Giachi

Una scelta per la quale immagino sia stato coinvolto tutto il team?

Tutto il personale è stato coinvolto in questo importante processo di cambiamento dell'azienda fino a chiedere la loro collaborazione anche nella scelta del nuovo nome proponendo un ventaglio di opzioni tra le quali scegliere. Sono stati poi elaborati i voti e decretato il vincitore tra i più votati. Successivamente, aiutati da un consulente, spinti dalla necessità di un nome



unico e che non ricordasse nessun altro del nostro settore è stato elaborato il nuovo logo: fresco, corto e d'impatto. E che lasciasse il segno.

Cosa vi aspettate da questa azione?

Che questa trasformazione stupisca clienti, partner, amici. Che ci possano vedere effettivamente come un brand nuovo a tutti gli effetti e un'azienda che ha avuto il coraggio di cambiare e quindi ha le caratteristiche per

poter aiutare i propri clienti in un analogo processo. Perché il mutamento, la trasformazione ci coinvolgono quotidianamente e credo che, prima ci abituiamo ad abbracciare e ad accogliere il cambiamento come uno strumento evolutivo necessario, meglio vivremo.

www.dgroove.it

I 3 BU Manager di Dgroove: Maurizio Volanti, Andrea Piccoli, Alina Dan





FIAIP



FIAIP
FEDERAZIONE ITALIANA
AGENTI IMMOBILIARI
PROFESSIONALI

A Verona il mercato immobiliare si sta rivitalizzando

Il mercato immobiliare è spesso usato come termometro della situazione economica di un territorio. Della situazione del mercato, della figura dell'agente immobiliare e di molto altro abbiamo parlato con Leonardo Meoni Presidente del collegio veronese di FIAIP, Federazione Italiana degli Agenti Immobiliari Professionali, un'associazione che riunisce circa 9.000 iscritti.

Presidente Meoni, facciamo il punto del settore, come sta andando il mercato a Verona?

Negli ultimi due anni stiamo vivendo un periodo di rivitalizzazione dovuto a diversi fattori tra cui una crescente apertura del credito, con una maggiore attenzione nella concessione dei mutui da parte delle banche. Tuttavia possiamo notare che l'inversione di rotta non si sia ancora compiuta ed i valori di mercato siano ancora in continuo leggero ribasso. Siamo ancora in una fase in cui l'offerta supera la domanda ed il lavoro, prima fonte di reddito per la movimentazione

di tutto il comparto immobiliare, non sia ancora alla portata di tutti. Sarebbe auspicabile ed imprescindibile un aiuto alle Imprese affinché possano assumere e creare reddito per le famiglie Italiane. Anche le società di costruzione limitano ancora gli investimenti dato il perdurare del rischio di invenduto.

Poche costruzioni nuove ma anche poco recupero dell'esistente?

Sì, esiste anche un problema di riqualificazione di edifici esistenti. Ci capita spesso di parlare con potenziali investitori che però sono frenati dalla lungaggini burocratiche e da alcune ormai obsolete regole edilizie. Per la riqualificazione dei centri urbani, sarebbe importante creare un tavolo di concertazione con tutti gli operatori diretti ed indiretti del comparto immobiliare, per lo studio, ad esempio, della modifica dei vincoli urbanistici nell'abbattimento e ricostruzione di vecchi, ma non antichi, edifici.

Un cane che si morde la coda?

Abbiamo espresso il nostro parere, peraltro con il conforto di Associazioni ed Albi Professionali del comparto immobiliare, affinché si trovi una linea comune per tendere al consumo zero di territorio e recuperare l'esistente. Per far questo occorre anche che ci sia un cambio di prospettiva da parte della pubblica amministrazione.

Veniamo più specificatamente al vostro settore, come è cambiato negli anni la figura dell'agente immobiliare?

L'agente immobiliare è diventato sempre più, oltre che uno scrupoloso conoscitore del settore, dall'offerta alle norme, un attento ascoltatore delle esigenze del cliente. Succede spesso che il cliente si rivolga ad un agente immobiliare non perché abbia già identificato l'immobile giusto da acquistare, ma per esporre le sue esigenze cosicché l'agente lo indirizzi alla scoperta delle offerte del mercato.

Per questo la nostra associazione è attiva nell'organizzare corsi di formazione per conoscere le nuove tecnologie e le nuove piattaforme che permettono di mettere in rete il patrimonio immobiliare del territorio oltre che per trasmettere tutta una serie di soft skills che caratterizzano il buon agente immobiliare.

Un mestiere che non si improvvisa.

Certamente no. Per diventare Agente Immobiliare è obbligatoria la frequentazione di un corso ed il superamento di esami tenuti presso la CCIAA. Questo è solo l'inizio. Poi bisogna imparare la professione. La FIAIP mette a disposizione dei propri associati, corsi di aggiornamento, corsi di formazione, consulenze ecc., mediante le quali la professionalità dell'Agente possa arrivare a livelli molto qualificati.

Purtroppo però esiste ancora l'abitudine all'abusivismo nella nostra professione. Si tratta non solo di persone

che fanno intermediazioni al bar, ma professionisti di altri settori come avvocati, commercialisti o architetti o altro, che tra i molti servizi che offrono ai propri clienti ci sono anche quelli di intermediazione immobiliare. Tutto questo crea non solo un danno erariale che il nostro centro studi ha stimato in circa 300 milioni di euro, ma soprattutto un danno per il venditore e il compratore.

Quando si procede all'acquisto o vendita di un immobile infatti è necessario non solo predisporre correttamente tutta la documentazione ma anche effettuare delle verifiche preventive che difficilmente chi non è del settore riesce a portare avanti.



Leonardo Meoni, Presidente Collegio Veronese di FIAIP

Quindi cosa proponete?

La nostra associazione da tempo porta avanti l'idea che al momento della compravendita sia necessaria una certificazione della conformità della documentazione che solo un'agente abilitato possa rilasciare, così

da garantire l'acquirente e la buona riuscita della compravendita.

www.verona.fiaip.it

Il Collegio FIAIP di Verona





Odorizzi

Con “La Grande Bellezza Italiana” la frutta proiettata verso nuovi orizzonti

Odorizzi Srl è un’azienda a conduzione familiare che dal 1952 si occupa di produzioni frutticole destinate alla trasformazione agroindustriale. Leonardo Odorizzi ci parla dell’azienda, che ha un fatturato di 10 milioni di euro e 15 dipendenti, delle sue peculiarità e dei suoi progetti per il futuro soprattutto grazie alla nuova Rete “La grande bellezza”.

Ci racconta le origini dell’azienda?

Nasce circa 40 anni fa in Trentino, nella Val di Non, dalla passione del nonno per la coltivazione delle mele. Successivamente mio padre realizza la sede logistica a Bussolengo, e da una dozzina d’anni ne abbiamo una anche in Puglia.

Quali sono i prodotti e qual’è il mercato di riferimento?

“Trattiamo diverse produzioni in base alle richieste di mercato e alle destinazioni, in particolare mele,

pesche e pere: le mele sono biologiche, provengono da Veneto ed Emilia Romagna e sono destinate quasi interamente al settore del baby food” spiega Leonardo Odorizzi. “Le pesche, raccolte in Veneto e nel sud Italia, sono un prodotto per i supermercati e l’industria di trasformazione, mentre i raccolti delle pere, in Veneto e in Emilia Romagna, sono destinati in gran parte all’industria di trasformazione biologica. Ogni lotto è predisposto a seconda delle richieste e viene curato e controllato attentamente prima della spedizione ai clienti, che sono soprattutto italiani, ma anche tedeschi, francesi e austriaci”.

“ A seconda della stagionalità annuale il volume delle varie colture varia da 40.000 a 65.000 tonnellate ”

Quali certificazioni ha l'azienda?

“Abbiamo una particolare attenzione alle certificazioni che garantiscono la salubrità e la rintracciabilità del prodotto e la gestione del personale, conformemente agli standard e alle normative UNI EN ISO e SA 8000” continua Odorizzi. “Oggi si parla tanto di sostenibilità, che l'azienda declina da sempre su tre aree: un corretto approccio verso l'ambiente, la gestione efficiente delle nostre risorse umane, che sono preziose, e la loro sicurezza”.

Qual'è l'approccio a Industria 4.0?

Positivo e aperto alle iniziative; ad esempio stiamo sviluppando nuovi e innovativi sistemi di gestione per ottimizzare e facilitare il lavoro. Sul piano dell'e-commerce, da circa un anno e mezzo circa è on line una piattaforma (www.dallanatura.eu) che permette l'acquisto dei nostri prodotti direttamente da produttori certificati di fiducia.



Leonardo Odorizzi



I componenti della Rete di Imprese

Nel vostro settore quali sono le criticità?

Soprattutto le dinamiche nei rapporti con la Grande Distribuzione Organizzata: per incentivare la vendita dei nostri prodotti e monitorare il comportamento e il gradimento del consumatore, abbiamo creato qui a Verona la prima Rete di imprese del settore ortofrutticolo.

Idee e progetti per il futuro?

Un importante progetto è proprio questo della Rete di Imprese, denominata “La Grande Bellezza Italiana”. Siamo tre aziende che con questa rete intendono accrescere la propria competitività e penetrazione nel mercato nazionale, intercettando anche eventuali finanziamenti che favoriscano lo svolgimento di queste attività anche con l'aiuto di Confindustria Verona.

“ *La passione per la terra guida da sempre le scelte della nostra famiglia nel rispetto della natura* ”

“ *In azienda utilizziamo ormai da anni tecniche innovative e rispettose degli standard e delle normative più importanti* ”

Quali iniziative svilupperete con la Rete?

Aumenteremo la nostra visibilità, anche all'estero, attuando diversi progetti che saranno ampiamente comunicati all'esterno. Ad esempio coordineremo al meglio la fornitura dei nostri prodotti alla Grande

Distribuzione Organizzata, completando il catalogo con altri prodotti di qualità mediante il coinvolgimento di nuovi partner. Le attività saranno monitorate con sistemi di rilevazione del gradimento dei consumatori permettendoci così di progettare le attività future.

www.odorizzibio.org



Pochi rischi dal rialzo del BTP

Il focus del Centro Studi Confindustria sull'andamento dei titoli di stato italiani.

Il rendimento dei BTP decennali è salito di 106 punti base a maggio, toccando poco prima di fine mese il 3,10%, un livello che non si registrava da giugno 2014 e ben al di sopra della media degli ultimi due anni (1,85%); ha ripiegato poi a 2,84%.

Un aumento maggiore ha riguardato i titoli fino a due anni. Parallelamente, si sono ridotti i rendimenti sui Bund tedeschi (-22 pb a maggio) facendo salire lo spread a un massimo di 283 punti (da 122). Al contrario è stato minimo l'aumento dei rendimenti sovrani degli altri paesi del sud Europa (+24 pb in Spagna, 40 in Portogallo e 53 in Grecia).

Una dinamica negativa ha avuto anche la Borsa italiana, dove le quotazioni hanno perso l'11% a maggio, nonostante un recupero negli ultimi giorni. Le azioni bancarie hanno registrato un calo molto marcato (-21%), dato che i mercati associano loro un maggior rischio a causa dell'elevato ammontare di titoli sovrani nei portafogli degli istituti. Questo riduce la capacità delle imprese di investire e erode il valore degli *asset* delle famiglie.

Alla base delle turbolenze sui mercati c'è stata probabilmente l'emotività connessa ai tempi lunghi che sono stati necessari per formare il Governo Conte su cui si è innestata la decisione di *Moody's* di sottoporre il *rating* dell'Italia a revisione per un possibile *downgrade* legato, secondo l'agenzia, al rischio di stallo nel processo di riforme strutturali e di indebolimento dei conti pubblici.

Gli aumenti dei rendimenti sovrani hanno effetti negativi sulla spesa pubblica per interessi. Secondo le stime contenute nel Documento di Economia e Finanza di aprile, analoghe a quelle dell'Ufficio parlamentare di bilancio, se l'aumento fosse permanente e pari a 100 pb, per tutta la curva dei rendimenti, la spesa pubblica per interessi crescerebbe di 1,9 miliardi il primo anno, che salirebbero a 4,4 il secondo, 6,4 il terzo e 8,2 il quarto. Si tratta di effetti modesti, grazie all'elevata vita media del debito che, a fine 2017, era arrivata a 6,9 anni.

I maggiori rendimenti dei titoli di Stato italiani possono avere un impatto negativo anche su investimenti e consumi. L'aumento, infatti, si trasmette rapidamente ai tassi di interesse praticati dalle banche a imprese e famiglie, dato che esiste una



relazione stretta tra il rendimento dei BTP, che fa da *benchmark*, e il costo della raccolta bancaria. Ciò determina un aumento dei costi per le imprese e quindi un'erosione della competitività e, per le famiglie, una riduzione del reddito disponibile.

Rispetto alla crisi del 2011, la situazione è decisamente migliore. Nonostante l'accelerazione di maggio sia stata simile a quella verificatasi nel luglio 2011, i rendimenti oggi sono molto più bassi (2,88% a fine maggio, 5,88% a fine luglio 2011) e ciò è cruciale per la sostenibilità dei conti pubblici. Inoltre, l'economia italiana oggi è molto più solida: oltre a una crescita del PIL che procede quasi ininterrottamente da venti trimestri, le esportazioni hanno raggiunto il record di 540 miliardi nel 2017, ben 100 miliardi in più del 2011, frutto di trasformazioni strutturali del manifatturiero italiano che hanno condotto a riguadagnare quote di mercato. Nel 2011, invece, l'Italia era uscita dalla prima recessione solo da due anni e le fondamenta dell'economia non si erano ancora consolidate.

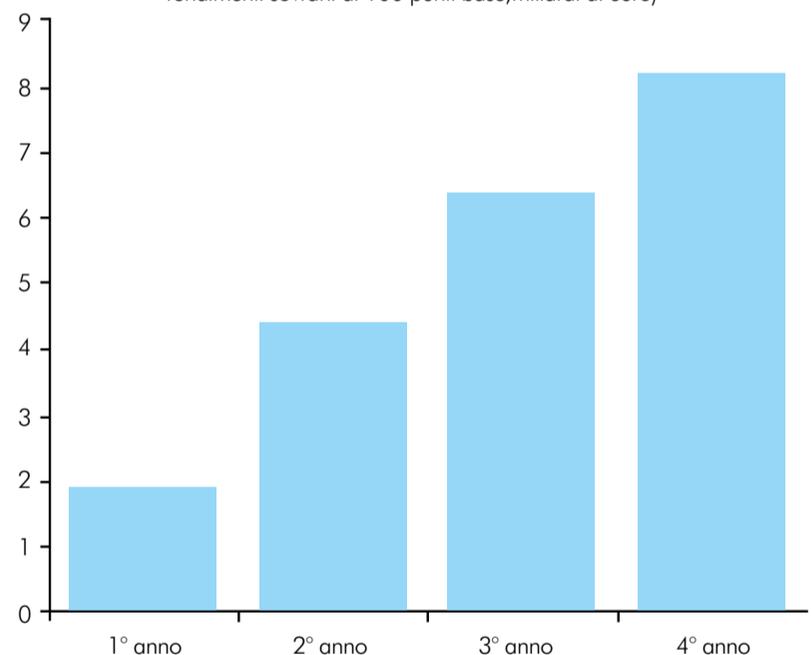
Anche il contesto internazionale è decisamente più favorevole. Oggi tutti i paesi europei sono in crescita, anche più dell'Italia, mentre nel 2011 quelli della cosiddetta "periferia" erano già caduti in recessione. In preda alla crisi dei debiti sovrani, Grecia, Portogallo e Irlanda avevano perso l'accesso ai mercati e vi erano crescenti timori di una dissoluzione dell'euro. Tra le grandi economie, gli Stati Uniti crescevano dell'1,6%, contro il 2,3% di oggi.

L'Europa nel frattempo si è attrezzata. La BCE ha dimostrato di poter tenere a freno i rendimenti, con il *Quantitative Easing*

ma anche con lo strumento di emergenza OMT, finora mai utilizzato. Inoltre, è stato predisposto un meccanismo per intervenire in situazioni di crisi, il MES, che nel 2011 era solo in stato embrionale.

Allora aspettiamo che smetta di piovere? Sebbene si possa trattare di fenomeni temporanei, è chiaro che queste turbolenze finanziarie toccano un Paese che ha un debito pubblico molto elevato e la cui crescita economica è strutturalmente inferiore a quella degli altri paesi europei. Perciò, vanno affrontati prima possibile i nodi strutturali dell'economia italiana, anche in considerazione della prossima fine del *Quantitative Easing*.

Basso l'impatto sulla spesa pubblica dall'aumento dei rendimenti
(Maggiore spesa per interessi in caso di aumento permanente dei rendimenti sovrani di 100 punti base; miliardi di euro)



Centro Studi Confindustria, *Congiuntura Flash*, giugno 2018.





Gli USA motore della crescita globale

Frena l'Euroarea. Italia crescita moderata. L'analisi del CSC

L'economia globale scala la marcia... La crescita dell'economia mondiale nel 2° trimestre si assesta su un ritmo solido, seppure più basso rispetto a quello raggiunto nei mesi scorsi. Il sostegno viene sia dal manifatturiero sia dai servizi ed è guidato dalle economie avanzate, con gli USA in testa che scalzano l'Europa; è meno robusto il contributo degli emergenti, specie per i più lenti progressi in Cina e India, dovuti alla debolezza della domanda estera. La politica commerciale americana e le probabili ritorsioni seminano incertezza e rischiano di frenare la crescita globale.

... e l'Euroarea segue la scia Dopo il rallentamento del PIL nel 1° trimestre, il recente calo degli indicatori congiunturali qualitativi allontana l'ipotesi di una attesa accelerazione della crescita nei mesi primaverili: pesano soprattutto la debole domanda estera, i venti protezionistici, che sono un deterrente per nuovi ordini e opportunità d'investimento, e le incertezze politiche (dentro e fuori l'Area). L'euro si è indebolito rispetto

al dollaro (1,17, sui valori di novembre) specie per l'accresciuto scetticismo che sta accompagnando gli eventi politici in Italia. L'inflazione ha toccato un picco a maggio, spinto dall'aumento dei prezzi energetici, ma la core resta bassa. Si conferma perciò l'attesa che la BCE prolunghi oltre la scadenza prevista a settembre la fine degli acquisti di titoli di Stato.

Gli USA accelerano... La crescita americana si è andata rafforzando negli ultimi mesi ed è prevista accelerare in primavera. Gli occupati sono aumentati a un ritmo elevato e la disoccupazione è scesa ai minimi dal 2000 (3,8%). L'occupazione alimenta i consumi che sono visti in accelerazione, sostenuti anche da una moderata crescita dei redditi e dalla scarsa pressione inflazionistica. Gli ordini di beni capitali hanno continuato a registrare significativi incrementi e riflettono una dinamica positiva degli investimenti. I mercati si attendono altri 2 rialzi dei tassi FED entro fine anno.

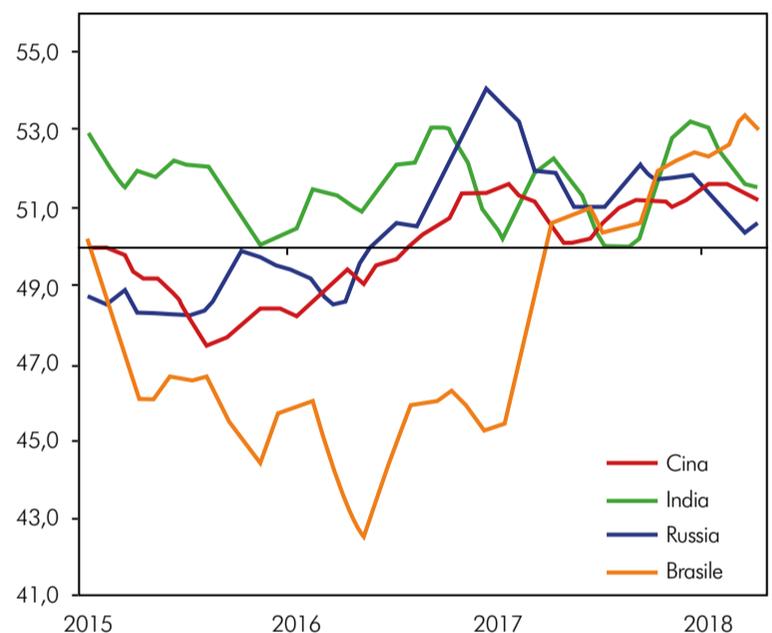
... e prosegue, con alcuni rischi, l'espansione degli emergenti. L'outlook generale si conferma, nel complesso, positivo; in particolare per i BRIC dove la crescita si accompagna a un'inflazione contenuta. L'aumento del prezzo del petrolio, salito a 79 dollari al barile a maggio da 72 in aprile, se persistente, genererà effetti idiosincratici sugli emergenti: se ne avvantaggeranno gli esportatori netti (Russia, Arabia Saudita, Nigeria ed Emirati Arabi Uniti) mentre ne risentiranno negativamente i grandi importatori (Cina e, soprattutto, India). Inoltre, il rafforzamento del dollaro, unito all'aumento dei tassi d'interesse, rischia di riattivare flussi di capitali diretti verso gli USA, mettendo sotto pressione le condizioni finanziarie di alcune economie emergenti particolarmente deboli.

In Italia la crescita prosegue moderata...

In Italia il PIL è cresciuto dello 0,3% nel primo trimestre (da +0,4% nel 4° 2017), sostenuto dal contributo delle scorte. I consumi sono avanzati debolmente e investimenti ed esportazioni sono diminuiti per la prima volta dopo, rispettivamente, tre e nove trimestri di crescita. Giudizi e attese degli operatori non lasciano intravedere miglioramenti significativi nel trimestre in corso, specie per l'andamento della domanda estera (nuovamente calata in aprile nei mercati extra-UE). I

consumi delle famiglie potranno essere sostenuti dalla crescita dell'occupazione dipendente (attesa proseguire anche in primavera) e gli investimenti dalle condizioni favorevoli derivanti sia dagli incentivi fiscali che dal credito, il cui costo è, per ora, ai minimi (1,5% a marzo). Il CSC stima una crescita della produzione industriale nel trimestre primaverile (+0,8% l'acquisito a maggio), dopo la stagnazione nel primo; nel terziario gli indicatori qualitativi (PMI e fiducia) segnalano una modesta crescita

BRIC in espansione ma frenano Cina e India
(Indici PMI manif.; medie mobili a tre termini, 50=ness.var.)



Fonte:
Elaborazioni CSC su dati IHS-Markit

Centro Studi Confindustria, Congiuntura Flash, giugno 2018.





Progetto Giano

L'innovazione 'Made in Galileo' parte da Verona

A Verona alcuni dei progetti più brillanti in termini di innovazione IT portano la sigla "made in Galileo". Iniziative quali Verona Card, LiveNet e, più di recente, Giano costituiscono il fiore all'occhiello di Galileo, la Cooperativa Sociale A.r.l. veronese che conta ben 126 dipendenti di cui una parte con disabilità. "La nostra Cooperativa si immette con la propria professionalità negli ambiti competitivi di un mercato che non consente improvvisazioni e neppure qualunquistici affidamenti" dichiara il presidente Eugenio Pio Botti esprimendo lo stile che da sempre caratterizza la Cooperativa. Al centro della Cooperativa rimane l'uomo, con particolare attenzione alle persone svantaggiate. "La nostra filosofia è orientata alla creazione o modificazione di un ambiente sociale ed economico tali da garantire pari opportunità per i soggetti svantaggiati nell'ambito dell'impiego, della formazione e della riabilitazione. Lo statuto sociale della Cooperativa, infatti, sancisce la necessità

di fornire, attraverso l'attività che svolgiamo, un'opportunità di lavoro e di evoluzione personale e professionale ai portatori di handicap e del mondo del disagio senza perseguire fini di lucro" spiega il Presidente.

L'atmosfera accogliente e informale che si respira nella sede di via Bramante 15, dunque, non deve trarre in inganno: l'ambiente aperto e collaborativo favorisce l'espressione di energie creative mantenendo il rigore della progettazione informatica. Ne è consapevole Eugenio Botti, che cita con orgoglio il nome dei collaboratori impegnati nei progetti di punta della Cooperativa: gli ingegneri Stefano Scipioni, elettronico, Leonardo Benini e Igor Rossetti, informatici, seguono l'area Sviluppo Software, mentre l'ing. Luca Malachini, specializzato nelle telecomunicazioni, si occupa dell'area Erogazione Internet a banda larga. "In particolare" aggiunge il Presidente "un progetto

al quale sta lavorando l'ing. Stefano Scipioni si chiama **Giano 2** ed è sviluppato in collaborazione con la Polizia Municipale e il settore Informatica del Comune di Verona. L'iniziativa nasce dalla brillante intuizione dell'ing. Scipioni di far dialogare banche dati di diversi enti che prima non erano connesse tra loro".



"Insieme costruiamo Il Loro Futuro" - I figli dei Collaboratori della Cooperativa

Giano è lo strumento che consente agli agenti della Polizia Municipale di verificare in tempo reale tutti i dati del veicolo, del proprietario, della patente inclusa la visualizzazione della foto, le informazioni da database esteri, la presenza di provvedimenti di fermo sequestro o radiazione dal Pubblico Registro Automobilistico, di veicoli rubati, di eventuali sanzioni o furti. "Giano nell'antichità era il dio romano dai due volti, che nel progetto sono rappresentati da un lato da banche dati appartenenti a enti diversi, dall'altro dalle risposte complete che gli agenti si trovano sul loro palmare rispetto al veicolo che hanno di fronte" spiega Stefano Scipioni. "Il sistema e gli sviluppi del software", prosegue Scipioni, "sono stati implementati in open source secondo gli standard di sviluppo

software raccomandati in questo ambiente (Protocollo SOAP, JSON Interfacce dati REST...), in linea con le indicazioni ministeriali relative allo sviluppo di progetti informatici per la Pubblica Amministrazione". Il progetto, giunto alla seconda versione più estesa rispetto alla precedente, è il primo nel suo genere in Italia e pone Verona all'avanguardia nell'ambito della sicurezza urbana e stradale. Verona, quindi, come comune capofila al quale presto intendono seguire i comuni di Roma, Firenze e Milano.

E non è tutto. "Siamo impegnati su diverse iniziative, alcune delle quali sono ormai a regime" prosegue il presidente Botti "è attivo da anni il progetto **LiveNet**, studiato per l'Università di Verona. Si tratta di un sistema per la gestione completa di computer connessi in rete, anche in grande numero, che si muove in ambiente Windows e non necessita di antivirus in quanto estensione del sistema operativo Linux e strutturato per sola lettura. Il progetto consente di ottimizzare la rete portando un considerevole risparmio di denaro". In questa stagione di alto flusso turistico, il Presidente ricorda anche il progetto Verona Card sviluppato con il Comune di Verona. "La carta **Verona Card** acquistata dai turisti permette di rilevarne gli spostamenti a Verona in termini di numero di persone e tragitto percorso in città. In questo modo è possibile conoscere le preferenze dei turisti e tenerle in considerazione per pianificare iniziative speciali nei punti della città più visitati".

Progetti innovativi sì, ma non solo; la Cooperativa mantiene una peculiare sensibilità verso la condivisione. "Qui abbiamo anche l'Area Socializzante" illustra Pio Botti "cioè uno spazio che significa opportunità di realizzazione personale per persone che altrove non ne avrebbero".



Maturità digitale

A che punto è la tua impresa nel percorso verso Industria 4.0?

Il mercato attuale mostra l'emergere di paradigmi che pongono nuove sfide: tempi stretti di arrivo al mercato, estrema flessibilità produttiva, enorme quantitativo di informazioni da gestire e saper leggere. In questo contesto le iniziative delle imprese possono trovare una nuova leva di vantaggio competitivo grazie all'adozione di catene del valore digitali come elemento strategico di ripresa, crescita e accelerazione. La trasformazione digitale, pertanto, non è più soltanto una opzione o un canale accessorio, ma un elemento centrale sui cui puntare, attraverso diffusione delle competenze, investimenti in nuove tecnologie, evoluzione dei modelli di business.

Ma come partecipare alla trasformazione digitale da leader e non da follower, da dove cominciare? Dove focalizzare le proprie strategie? Come sapere di essere sul giusto sentiero?

A queste domande le aziende possono trovare una risposta fotografando il proprio punto di partenza così da conoscere lo stato di maturità digitale, per procedere in modo consapevole nella direzione 4.0 attraverso una riflessione sulle proprie strategie di gestione del cambiamento potenziando e rinnovando competenze, prodotti, processi in logica digitale.

Ma cosa significa essere maturi digitalmente?

Essere maturi digitalmente implica un processo di evoluzione da uno stato iniziale verso lo stato desiderato di crescita piena. Un'impresa matura ha a disposizione un'opportuna dotazione tecnologica ma anche organizzativa, ha sviluppato la capacità di monitorare i processi e di eseguirli secondo un approccio standardizzato e strutturato. Grazie a ciò diventa possibile ottimizzare e rendere sempre più efficienti tutti i processi in un'ottica di continuo miglioramento.

E come misurare la propria maturità digitale?

Speedhub, il Digital Innovation Hub di Confindustria Verona, partner certificato dal Manufacturing Group della School of Management del Politecnico di Milano per l'erogazione del modello di assessment DREAMY, al fine di supportare le aziende in questo processo di analisi ha attivato un panel di servizi con progressivi gradi di customizzazione, dal **self-assessment** Test Industria 4.0 gestito in autonomia dall'azienda, all'erogazione in **consulenza individuale** di modelli di analisi parametrati rispetto a dimensione e complessità aziendale.

In particolare il modello di valutazione della maturità digitale è finalizzato ad operare su tre step principali: 1. **valutazione della maturità digitale** e dello stato attuale dei principali processi che concorrono alla creazione del valore: design & engineering, production management, qualità, manutenzione, logistica, supply chain, a cui si aggiunge l'analisi trasversale di infrastrutturazione informativa. Ogni processo viene considerato alla luce di quattro diverse dimensioni di analisi: organizzazione, monitoraggio e controllo, esecuzione, tecnologie.

2. **identificazione dei punti di forza e di debolezza** dell'azienda per capire quali gap sia necessario colmare prima di poter definire la propria roadmap di trasformazione.

3. **individuazione delle opportunità di intervento** per rafforzare i processi definendo assieme all'azienda le priorità di intervento.

Una volta definita la roadmap di trasformazione digitale, Speedhub supporta le imprese nella realizzazione del progetto Industria 4.0, avvicinando all'azienda le risorse necessarie in termini di contatti qualificati, competenze, opportunità.

CHI E' SPEEDHUB

Speedhub è il Digital Innovation Hub (DIH) fondato da Confindustria Verona nell'ambito del Piano nazionale Industria 4.0.

Partecipa al network nazionale dei DIH costruito dal Sistema Confindustria.

E' inserito nel catalogo europeo dei digital innovation hub, nella categoria "fully operational" avendo accesso ad un network comunitario di organizzazioni vocate ad accompagnare le aziende nei processi di innovazione verso Industria 4.0.



TEST INDUSTRIA 4.0

Self-assessment gestito in autonomia dall'azienda come strumento di autovalutazione che consente di:

- ottenere una prima indicazione della maturità digitale della propria azienda
- fotografarne la posizione rispetto alle possibilità offerte da Industria 4.0
- suggerire possibili soluzioni per migliorare la propria competitività

Modello DREAMY

Consulenza individuale con assessment tarato alla dimensione aziendale e al modello di business



Intervista in presenza

Maturity assessment



Analisi di back-office

Punti di forza e debolezza



Presentazione dei risultati e discussione

Roadmap di trasformazione

Per maggiori informazioni www.fondazione-speedhub.it

Se vuoi sottoporre a Speedhub la tua esigenza contattaci a:

fondazione-speedhub@confindustria.vr.it

Segui i nostri profili social per rimanere aggiornato





***VISIONE E PROGETTI
PER IL NOSTRO FUTURO***

Relazione Attività 2018